

Comment créer une campagne récurrente ?

Guide détaillé

Créer une campagne récurrente

1. Dans le contexte organisme, cliquez sur le module « Audience Management » puis sur « campagne » dans le menu de gauche.
2. L'écran liste de campagne vous permet de voir la liste des campagnes.

INTERNAL NAME	TYPE	CREATED ON	EXECUTION	CHANNEL	SALES CONVERSION	BUDGET	EXPECTED RESULT	TURNOVER	ROI OWNER
Anniversaire euros de 25 ans	Fidelity	01/08/2015 11:04 am	Recurrent	Email	1.58.00%	200.00 €	1.000.00 €	1.300.00 €	STK_WST
Blog de Paul	Other	03/08/2015 10:42 am		Web link	0				THE_BATCH
CARL LORBERG	Other	01/08/2015 04:48 pm		Web link	0	50.00 €	400.00 €		STK_WST
avis marie	Information	03/08/2015 11:38 am	Recurrent	Email	0.0.00%	200.00 €			STK_WST
Francisco à l'air	Fidelity	01/08/2015 04:47 pm	Unscheduled	Email	1.58.00%	200.00 €	1.000.00 €	200.00 €	STK_WST
Grand - yaho2	Information	02/08/2015 04:29 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%				STK_GSR
Grand - yaho2	Information	02/08/2015 04:32 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%				STK_GSR
Grand Test	Information	02/08/2015 04:21 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%				STK_GSR
Judith & Flore	Other	01/08/2015 11:38 am		Web link	0	50.00 €	800.00 €		STK_WST
Newsletter septembre	Information	02/08/2015 03:00 pm	Recurrent	Email	0.0.00%	50.00 €	1.000.00 €		STK_WST
OTIS septembre 2015	Information	01/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%	100.00 €	200.00 €		STK_GSR
Partenaire Blog de Paul	Other	02/08/2015 10:25 pm		Web link	0				THE_BATCH
S&M URL test	Information	02/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%				STK_GSR
Unpurch test	Fidelity	02/08/2015 04:35 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%				STK_WST
Test campagne	Information	02/08/2015 02:20 pm	Unscheduled	Email	0.0.00%				STK_GSR

3. Cliquez sur le bouton « Nouveau » pour créer une nouvelle campagne.
4. Choisissez le canal de communication email et la famille de campagne promotion.

Create a campaign > New (CUBE) - Mozilla Firefox

https://cube.val14-pos.secutix.com/tnc0/samp/createNewCampaign.htm?action=new&refList-

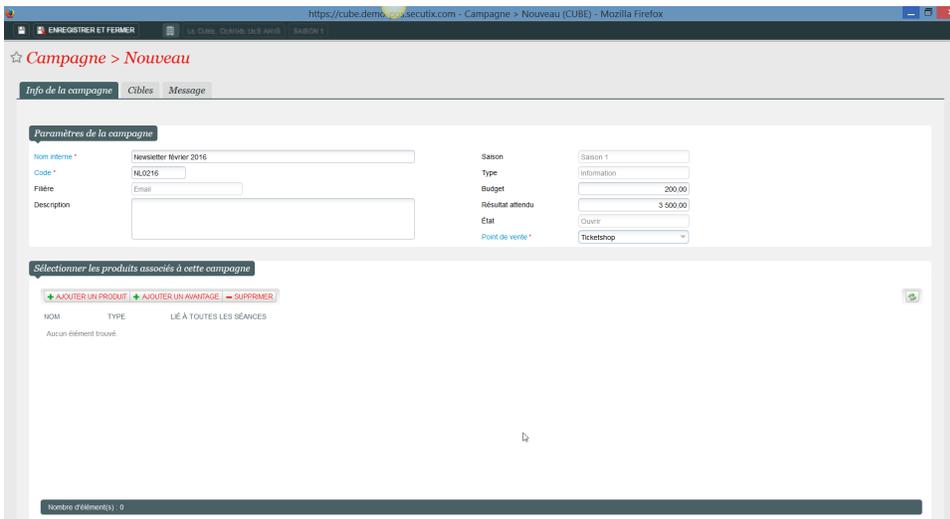
☆ Create a campaign > New

What type of campaign do you want to create *

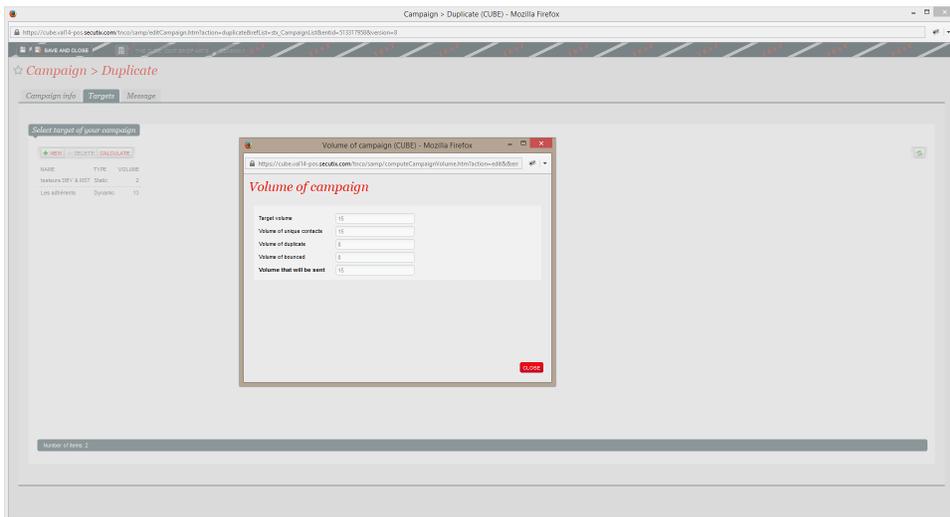
Which channel are you going to communicate on *

NEXT CANCEL

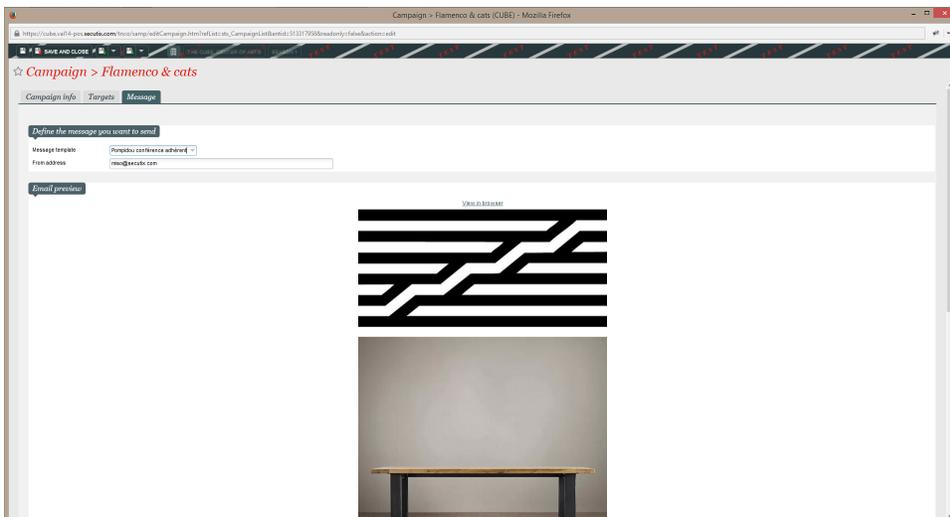
5. Renseignez les différents paramètres relatifs à votre campagne.
 - a. Renseigner les informations de budget et de résultat espéré vous permet d'avoir ROI calculé en plus de la notion de revenue généré par la campagne.
 - b. Dans SAM : $ROI = \text{Revenu généré} - \text{Budget}$
 - c. Pour finir, n'oubliez pas de renseigner le champ *Point de vente*. Afin de tracker les URLs de votre campagne, SecuTix a besoin de la relier à un point de vente. C'est également cela qui déterminera le choix du ticket shop de la page affichée en cas de désabonnement.



6. Dans l'onglet cible, sélectionnez ensuite la cible de votre campagne.
 - a. Il est possible d'avoir plusieurs cibles par campagne, SAM réalise automatiquement un dédoublement des cibles afin d'éviter d'envoyer la même communication à un contact se trouvant dans 2 cibles.
 - b. En cliquant sur le bouton « Calculer », vous pouvez voir le nombre de communications réel qui sera envoyé dans le cadre de votre campagne.



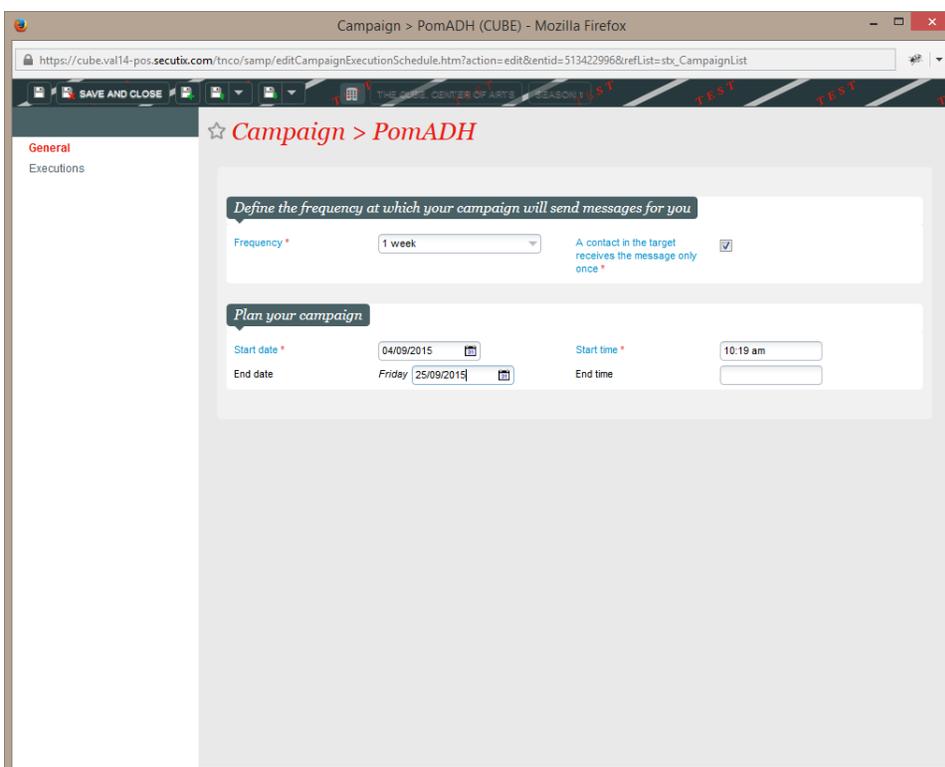
7. Dans l'onglet Message, sélectionnez le modèle d'email que vous souhaitez utiliser pour votre campagne.



8. Enregistrez votre campagne.
9. Votre campagne se trouve maintenant dans la liste à l'état ouvert. Il vous suffit de cliquer sur « Play/Send » pour lancer votre campagne.



10. Une campagne peut être activée selon les 3 modes suivants :
 - a. Envoi immédiat : lancer la campagne immédiatement.
 - b. Envoi programmé : lancer la campagne à la date/heure que vous choisissez.
 - c. Envoi récurrent : envoi automatique d'email à votre cible dynamique selon la fréquence de votre choix.
11. Ici choisissez « définir une récurrence » et définir une fréquence de votre choix par exemple « chaque semaine ».
 - a. En cochant la case, un contact ne peut recevoir qu'une fois un email de cette campagne, le système enverra un email automatiquement pas plus d'une fois par contact, même s'il se retrouve à plusieurs reprises dans la liste dynamique associée.



12. Dans quelques heures / jours vous allez pouvoir consulter le rapport « Analyse de campagne » en cliquant sur le bouton « Campaign Analysis ». Ce rapport vous permet d'obtenir un bilan de votre campagne avec quelques métriques importantes (taux d'ouvertures, taux de clics, taux de conversion, revenu généré, ROI,...).
13. Certaines de ces métriques sont également disponibles dans l'écran liste des campagnes. Cet écran constitue un véritable tableau de bord et de pilotage de votre programme marketing.

SecuTix 2.0 (CUBE) - Camp... x
 https://cube.vall4-pos.secutix.com/tmsv/mainIndex.htm

THE CUBE. CENTER OF ARTS SEASON 1

Audience Management
 Big Data / Analytics
Campaigns
 Targets
 Email templates
 Uri builder

★ **Campaigns**

State: Non archived | Type: All

NEW | DELETE | DUPLICATE | RUN/SEND | STOP | ARCHIVE | CAMPAIGN ANALYSIS | EXECUTION INFO

INTERNAL NAME	TYPE	CREATED ON	EXECUTION	CHANNEL	SALES	CONVERSION	BUDGET	EXPECTED RESULT	TURNOVER	ROI	OWNER
▶ Anniversaire moins de 35 ans	Fidelity	01/09/2015 11:04 am	Recurrent	Email	1	50.00%	200.00 €	1 000.00 €	1 300.00 €	1 100.00 €	ST_MST
▶ Blog de Paul	Other	03/09/2015 11:45 am	Recurrent	Web link	0						TN_BATCH
▶ Cats (weblink)	Other	01/09/2015 04:48 pm		Web link	0		50.00 €	400.00 €			ST_MST
▶ envoi marine	Information	03/09/2015 11:38 am	Recurrent	Email	0	0.00%	200.00 €				ST_MST
■ Flamenco & cats	Fidelity	01/09/2015 04:47 pm	Unscheduled	Email	1	50.00%	200.00 €	1 500.00 €	220.00 €	20.00 €	ST_MST
■ Gmail + Yahoo	Information	02/09/2015 04:29 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
■ Gmail + yahoo2	Information	02/09/2015 04:32 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
■ Gmail test	Information	02/09/2015 04:21 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
▶ Juliette & Roméo	Other	01/09/2015 11:30 am		Web link	0		50.00 €	800.00 €			ST_MST
▶ Newsletter septembre	Information	02/09/2015 03:00 pm	Recurrent	Email	0	0.00%	50.00 €	1 000.00 €			ST_MST
■ Offre personnelle -20%	Information	31/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%	100.00 €	350.00 €			ST_GDP
▶ Partenariat blog de Paul	Other	02/09/2015 10:25 pm		Web link	0						TN_BATCH
Pompidou promotion cycle de conférence	Fidelity	04/09/2015 10:13 am		Email	0	0.00%	1 000.00 €	3 500.00 €			ST_MMI
■ SAM URL_test	Information	02/09/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
■ shipment test	Fidelity	02/09/2015 04:35 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_MST
■ Test campaign	Information	02/09/2015 02:55 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR

Number of Items: 16

Initialization
 Venue
 Catalog
 Operators
 Goods
 Tools
 Contact
 Audience Management
 Sales Management
 Resources